

видеть, представители групп с позитивной и неопределенной БЖУ более толерантны по отношению к неудачникам, они считают, что не только сам человек виноват в том, что стал неудачником, но что-то неблагоприятное могло произойти и помимо его воли.

Проведенное исследование показало, что представители групп с позитивной, негативной и неопределенной базовыми жизненными установками довольно сильно различаются как по некоторым индивидуальным особенностям, так и по их отношению к различным сторонам действительности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Глотова, Г.А., Карапетян, Л.В.* Особенности представлений о себе у различных групп испытуемых // Известия Уральского государственного университета. Серия 1. Проблемы образования, науки и культуры. 2009, №1/2 (62). С. 52-60.
2. *Карапетян, Л.В.* Экспериментальное исследование компонентов базовых жизненных установок // Известия Уральского государственного университета. Серия 1. Проблемы образования, науки и культуры. 2009, №1/2 (62). С. 60-67.

О.С. Виндекер, Г.А. Глотова

ПСИХОСЕМАНТИКА МОТИВАЦИОННЫХ РАЗЛИЧИЙ

В настоящее время особое внимание привлекает проблема мотивационных различий между людьми. Мотив достижения был впервые выделен в 30-х гг. Генри Мюрреем [2]. Представление о потребности в достижениях берет свое начало из идеи Ф. Хоппе о «я-уровне», означающем стремление человека удерживать самосознание с помощью высокого личного стандарта достижений или уровня притязаний. Позднее это понятие превратилось в «мотив достижения», определяемый Х. Хекхаузенем как стремление повышать свои

способности и умения, поддерживать их на возможно более высоком уровне в тех видах деятельности, относительно которых достижения считаются обязательными [5]. В дальнейшем были выделены две тенденции, которые существуют в границах данного мотива: достижение успеха и избегание неудачи. Для личностей с выраженной мотивацией достижения характерны активность, инициативность, настойчивость в достижении цели, ответственность. Человек с тенденцией избегания неудачи характеризуется малоинициативностью, избеганием ответственных заданий, переоценкой или недооценкой своих возможностей [3].

На сегодняшний день существует два основных подхода к выявлению мотивационных различий между людьми: номотетический и идеографический. Первый предполагает использование психологического измерения в тестовой форме. Испытуемому предлагается ряд вопросов относительно их склонности и стиля планировать время, настойчивости в достижении целей, активности и другие вопросы, выявляющие надежду на успех или избегание неудачи (тесты Э. Элерса, А.А. Реана и др.) [2]. Идеографический подход концентрируется на изучении мотивационных особенностей конкретного человека и предполагает использование проективных методик (Д. Макклелланд, Х. Хекхаузен) [3; 6]. Номотетический подход на сегодняшний день является доминирующим, так как позволяет в достаточно короткий отрезок времени выявить основную мотивационную тенденцию испытуемого.

Возникает вопрос – насколько соответствуют полученные в ходе тестирования результаты реальным мотивационным характеристикам испытуемого? Ведь по сути, ответы на вопросы являются лишь отражением представлений испытуемого о себе. Г.А. Глотова предложила подойти к этой проблеме, используя технику ЛОСД [1]. Техника ЛОСД представляет собой синтез использования номотетической диагностики и метода семантического дифференциала (СД). Напомним, что общая идея СД состоит в том, что ряд разнообразных «объектов» оценивается испытуемыми относительно нескольких «дескрипторов» [4]. «Дескрипторами» в технике ЛОСД будут выступать вопросы

теста, дифференцирующие испытуемых по двум мотивационным тенденциям – надежде на успех и избеганию неудачи. А в качестве «объектов» может выступать все, что интересует исследователя. В нашем случае это могут быть такие «объекты» (люди с определенными характеристиками), которые предположительно должны иметь разные мотивационные тенденции. Например, у людей с такими психологическими характеристиками, как настойчивость, инициативность, честолюбие, скорее всего, преобладает мотив достижения, тогда как у людей с противоположными качествами преобладает мотив избегания неудачи. В нашем случае были выделены такие объекты, как «Я», «Энтузиаст», «Инициативный», «Честолюбивый», «Исполнительный», «Уверенный в себе», «Настойчивый человек», «Неудачник», «Халтурщик», «Человек, на которого не хотел бы походить». Предположительно у позитивных объектов должен быть выражен мотивационный полюс на достижение («Энтузиаст», «Инициативный», «Честолюбивый», «Исполнительный», «Уверенный в себе», «Настойчивый человек»), а у негативных объектов – мотивационный полюс на избегание («Неудачник», «Халтурщик»). Объект «Я» включает в себя ответы на вопросы с позиции самого испытуемого, как это предусмотрено стандартной процедурой тестирования. Объект «Человек, на которого не хотел бы походить» также является негативным объектом. На наш взгляд, включение этого объекта необходимо для того чтобы выявить, насколько испытуемый позитивно-негативно воспринимает себя.

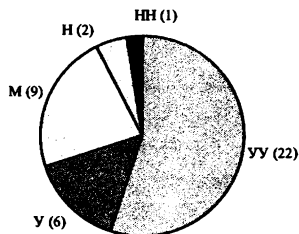
Процедура проведения эксперимента имеет следующий вид. Группе испытуемых предъявляются два бланка: бланк с текстом опросника и бланк фиксации результатов с пока еще не указанными объектами. Объекты предъявляются в ходе тестирования последовательно, с чередованием позитивных и негативных. Так, испытуемые, ответив на вопросы о себе (объект «Я»), получают инструкцию: «Ответить на предложенные вопросы так, как если бы на них отвечал энтузиаст». Затем испытуемые получают задание ответить на те же вопросы с новой позиции.

Проведенное нами исследование по характеру является пилотажным. Цель эксперимента – выявить возможности

синтеза модифицированного варианта СД и опросников, выявляющих мотивационные различия между людьми. Предполагается, что в ходе статистического анализа полученных данных из 8-ми предложенных позиций удастся выбрать объекты, наиболее точно дифференцированные по мотивационным тенденциям. В качестве диагностического инструментария был определен тест А.А. Реана «Надежда на успех и избегание неудачи», позволяющий дифференцировать испытуемых по преобладающему мотиву достижения. При подсчете баллов предполагается, что испытуемые образуют пять групп: нацеленные на успех, скорее нацеленные на успех, избегающие неудачи, скорее избегающие неудачи и те, у кого мотивационный полюс не выражен.

В исследовании приняли участие 40 студентов второго курса дневного отделения, обучающихся на факультете психологии УрГУ (9 юношей и 31 девушка).

Численное соотношение студентов с разными мотивационными полюсами для объекта «Я» представлено на рис. 1.



Примечание: НН – студенты с выраженной тенденцией на избегание неудачи; Н – студенты, скорее нацеленные на избегание неудачи; М – мотивационный полюс не выражен; У – студенты, скорее нацеленные на достижение успеха; УУ – студенты с выраженной тенденцией на достижение успеха.

Рис 1. Численное соотношение студентов с разными мотивационными полюсами

Из представленных данных видно, что подавляющее большинство студентов нацелено на успех, то есть у них преобладает мотив достижения и надежда на успех (22 чел. –

55,0%). На отрицательный мотивационный полюс («избегание неудачи» и «скорее на избегание неудачи») приходится лишь три человека (7,5%). Такое распределение, по-видимому, обусловлено тем, что нацеленность на успех является социально желательным качеством. При этом распределение признака подчиняется закону нормального распределения, а асимметрия и эксцесс не достигают критического уровня ($As_{\text{эксп}} = -0,30$ при $As_{\text{крит}} = 0,57$; $Ex_{\text{эксп}} = -0,15$ при $Ex_{\text{крит}} = 0,84$).

Таблица 1

Показатели среднего арифметического, стандартного отклонения и экспериментальные значения асимметрии и эксцесса

	Среднее	Станд.откл.	Асимметрия	Эксцесс
Я	13,68	3,25	-0,30	-0,15
Энтузиаст	15,73	2,26	-1,08**	2,21**
Неудачник	4,83	3,05	0,86*	0,93**
Инициативный	14,35	2,91	-0,73*	0,60
Честолюбивый	13,43	3,97	-0,83*	0,43
Уверенный в себе	15,98	1,75	0,22	-0,54
Халтурщик	3,30	2,36	2,58**	10,19**
Исполнительный	11,90	4,01	-0,44	0,22
Настойчивый	16,08	2,22	-0,38	-1,01**
«Не походить»	3,35	2,01	1,41**	4,33**

Примечание: * $As_{\text{крит}} = 0,57$; $Ex_{\text{крит}} = 0,84$ при $p \leq 0,05$;

** $As_{\text{крит}} = 0,87$; $Ex_{\text{крит}} = 0,85$ при $p \leq 0,01$

На наш взгляд, особого внимания заслуживает тот факт, что распределение ответов испытуемых для каждого объекта отличается от нормального (кроме объектов «Я», «Уверенный в себе» и «Исполнительный»). Значения асимметрии и эксцесса представлены в табл. 1.

Так, для таких положительных объектов, как «Энтузиаст», «Инициативный», «Уверенный в себе» и «Настойчивый» среднее значение приходится на интервал от 14 до 20 баллов, что соответствует выраженной «надежде на успех». То есть, в сознании студентов у людей, которых бы можно было назвать энтузиастами, инициативными, уверенными в себе и настойчивыми, выражена мотивация на достижение успеха. При этом, для «Энтузиаста» и «Инициативного» асимметрия

превышает критический уровень и принимает отрицательное значение, что свидетельствует о том, что у подавляющего большинства испытуемых данные объекты воспринимаются как явно нацеленные на успех. Средние значения для объектов «Честолюбивый» и «Исполнительный» приходятся на интервалы со слабо выраженным мотивационным полюсом (от 12 до 14 баллов) и невыраженным мотивационным полюсом (от 10 до 12 баллов) соответственно. Для негативных объектов («Неудачник», «Халтурщик») среднее значение приходится на интервал от 1 до 8 баллов, что соответствует выраженной мотивации на избегании неудачи. Большинство студентов ($A_s = 0,86$ для «Неудачника» и $A_s = 2,58$ для «Халтурщика») отвечали на вопросы с позиции негативных объектов таким образом, что количество баллов не превышало 8 баллов («Мотивация на избегание неудачи»).

Из табл. 1. видно, что средние значения для позитивных и негативных объектов отличаются от среднего для объекта «Я». Для того чтобы посмотреть, насколько достоверны эти различия, использовались критерий Фишера и критерий знаков. Оказалось, что в среднем студенты оценивают мотивацию на достижение успеха как более выраженную у энтузиастов ($p \leq 0,001$), уверенных себе ($p \leq 0,001$), исполнительных ($p \leq 0,05$) и настойчивых людей ($p \leq 0,001$). Халтурщиков, неудачников и людей, на которых они не хотели бы походить, студенты оценивают как более мотивированных на избегание неудачи ($p \leq 0,001$).

Для того чтобы посмотреть, отличаются ли показатели юношей и девушек, использовался критерий Манна-Уитни, однако, достоверных отличий выявлено не было.

Техника ЛОСД при использовании корреляционного анализа позволяет выявить взаимосвязи между объектом «Я» и другими объектами во внутренней картине представлений студентов о мотивации к достижению успеха или избеганию неудачи. Для выявления взаимосвязи между объектом «Я» и другими позитивными и негативными объектами использовались коэффициенты корреляции Пирсона и Спирмена (табл. 2). Оказалось, что показатели по «Я» достоверно коррелируют со значениями по объектам «Энтузиаст» ($r = 0,46$ при $p \leq 0,01$), «Уверенный» ($r = 0,35$ при

$p \leq 0,05$), «Исполнительный» ($r=0,34$ при $p \leq 0,05$), «Человек, на которого не хотел бы походить» ($r= -0,35$ при $p \leq 0,05$). Таким образом, по стремлению к достижению студенты идентифицируют себя с энтузиастами, уверенными в себе и исполнительными людьми и не воспринимают себя теми, на кого бы они не хотели походить (с выраженной мотивацией на избегание неудачи).

Таблица 2

Коэффициенты корреляции между «Я» и другими объектами

	Энтузиаст	Неудачник	Инициативный	Честолюбивый	Уверенный в себе	Халтурщик	Исполнитель	Настойчивый	Не походить
Юноши (9)	0,68*	-0,39	0,20	-0,34	0,28	-0,32	0,23	0,21	-0,16
Девушки (31)	0,36*	-0,23	0,30	0,04	0,48**	-0,28	0,45	0,31	-0,45**
Общая выборка (40)	0,46**	-0,27	0,25	-0,06	0,41**	-0,23	0,36*	0,26	-0,34*

Примечание: * $r_{\text{крит}} = 0,30$ при $p \leq 0,05$; ** $r_{\text{крит}} = 0,39$ при $p \leq 0,01$

Интересным, на наш взгляд, является тот факт, что юноши и девушки отличаются друг от друга по объектам идентификации. Так, оказалось, что и юноши, и девушки идентифицируют себя с энтузиастами ($r=0,68$ при $p \leq 0,05$ для юношей; $r=0,36$ при $p \leq 0,05$ для девушек). Но, кроме того, девушки идентифицируют себя еще и с уверенными в себе и исполнительными людьми (табл. 2). Кроме того, хотелось бы отметить наличие достоверной отрицательной корреляции между «Я» и объектом «Человек, на которого не хотел бы походить», что характерно только для женской выборки.

Таким образом, мы видим, что совместное использование теста на выявление мотивационных различий и техники СД позволяет получить информацию об особенностях имплицитных представлений групп и отдельных испытуемых о характеристиках различных значимых объектов. Однако, на

наш взгляд, использование техники ЛОСД несколько утомительно для испытуемых в силу наличия множества объектов. Поэтому нами была предпринята попытка выделить лишь некоторые объекты, которые были бы наиболее контрастными по мотивационным особенностям. Так, например, такие объекты, как «Энтузиаст» и «Инициативный» можно было бы объединить в одну группу по принципу небольшой семантической разницы. Для того чтобы выделить наиболее значимые для выявления мотивационных различий объекты мы использовали факторный анализ, в результате которого выделилось три фактора (табл. 3).

Таблица 3

Значения факторных нагрузок

Объекты	Факторы		
	F1	F2	F3
Энтузиаст	-0,05	0,74	0,43
Неудачник	-0,16	-0,85	0,12
Инициативный	0,61	0,23	0,42
Честолюбивый	0,14	-0,28	0,71
Уверенный	0,23	0,34	0,66
Халтурщик	-0,88	0,15	-0,00
Исполнительный	0,77	0,21	0,21
Настойчивый	0,11	0,16	0,81

В первый фактор попали такие объекты, как «Халтурщик» (-0,88), «Исполнительный» (0,77) и «Инициативный» (0,61). Второй фактор образуют также два противоположных в представлениях студентов объекта – «Энтузиаст» (0,74) и «Неудачник» (-0,85). В третий фактор попали «Честолюбивый» (0,70), «Настойчивый» (0,81), «Уверенный» (0,66).

На наш взгляд, применение техники ЛОСД к исследованию мотивационных различий является близким к экспериментальной парадигме проективных методов. Ответы на вопросы опросника нашими испытуемыми за себя и за неких абстрактных людей, обладающих качествами настойчивости, исполнительности, честолюбия и т.д. позволяют более точно отдифференцировать испытуемых по мотивационным полюсам.

Индивидуальные корреляции

Для того чтобы иметь представления об индивидуальной картине каждого испытуемого по изучаемому свойству, можно также использовать технику ЛОСД. Использование данной техники позволяет получить дополнительные сведения к результатам тестирования. В нашем случае мы отобрали данные двух испытуемых с противоположными результатами – «нацеленный на достижение и успех» и «избегающий неудачи» – и проведя корреляционный анализ индивидуальных показателей, получили индивидуальные корреляционные матрицы (ИКМ) этих испытуемых (табл. 4).

У испытуемого № 13 с выраженным мотивационным полюсом на *избегание неудачи* показатели объекта «Я» достоверно отрицательно коррелируют с показателями по объектам «Честолюбивый», «Исполнительный» ($r(\phi)_{\text{эмп}} = -0,46$ при $p \leq 0,05$) и положительно – с «Халтурщик» ($r(\phi)_{\text{эмп}} = 0,67$ при $p \leq 0,01$). По-видимому, именно своеобразное отношение к делу, работе, учебе в плане недостаточной ответственности и исполнительности дает нам основания отнести его к группе людей, скорее избегающих неудачи, нежели нацеленных на успех. Тем не менее, известно, что отношение к делу не единственный критерий, отличающий людей с преимущественной мотивацией на успех от людей с мотивацией на избегание неудачи. Достоверные отрицательные корреляции с другими положительными объектами отсутствуют. Испытуемый № 13 не противопоставляет себя энтузиасту, инициативному и уверенному в себе человеку. Не ассоциирует он себя и с неудачником. Хотя, стоит отметить, что присутствует тенденция к слабой положительной взаимосвязи между объектами «Я» и «Человек, на которого не хотел бы походить» ($r(\phi) = 0,39$ при $p \geq 0,05$).

Таблица 4

Эмпирические значения дихотомического коэффициента корреляции между показателями по различным объектам (индивидуальный результат испытуемого № 13, юноша, «мотивированный на избегание неудачи»)

Объекты	Я	Энтузиаст	Неудачник	Инициативный	Честолюбивый	Уверенный	Халтурщик	Исполнительный	Настойчивый	Не походить
Я	1									
Энтузиаст	0,13	1								
Неудачник	-0,13	-1,00***	1							
Инициативный	0,13	1,00***	-1,00***	1						
Честолюбивый	-0,46*	0,36	-0,36	0,36	1					
Уверенный	0,13	1,00***	-1,00***	1,00***	0,36	1				
Халтурщик	0,67**	-0,13	0,13	-0,13	-0,79**	-0,13	1			
Исполнительный	-0,46*	-0,31	0,31	-0,31	0,38	-0,31	-0,38	1		
Настойчивый	-0,39	0,43	-0,43	0,43	0,68**	0,43	-0,47*	0,26	1	
«Не походить»	0,39	-0,43	0,43	-0,43	-0,68**	-0,43	0,47*	-0,26	-1,00***	1

Примечание: * $r(\varphi)$ крит = 0,44 при $p \leq 0,05$; ** $r(\varphi)$ крит = 0,58 при $p \leq 0,01$; *** $r(\varphi)$ крит = 0,74 при $p \leq 0,001$

В представлении испытуемого № 13 энтузиаст, инициативный и уверенный в себе человек отвечают совершенно одинаково на вопросы теста ($r(\varphi)=1$), и при этом отвечают противоположным образом, чем неудачник ($r(\varphi)=-1$). Объект «Честолюбивый» противопоставляется «Халтурщику» ($r(\varphi)_{\text{эмп}} = -0,79$ при $p \leq 0,01$) и «Человеку, на которого не хотел бы походить» ($r(\varphi)_{\text{эмп}} = -0,68$ при $p \leq 0,01$). Объект «Исполнительный» слабо соотносится с остальными объектами: статистически не достоверная тенденция к положительной связи присутствует с показателями по объектам «Неудачник» ($r(\varphi)_{\text{эмп}} = 0,31$ при $p \geq 0,05$) и «Честолюбивый» ($r(\varphi)_{\text{эмп}} = 0,38$ при $p \geq 0,05$).

Показатели объекта «Человек, на которого не хотел бы походить» в тенденции положительно коррелируют с показателями по объекту «Неудачник» ($r(\varphi)_{\text{эмп}} = 0,43$ при $p \geq 0,05$). То есть, можно сказать, что данный испытуемый не хотел бы походить на человека, которого можно было бы назвать неудачником. Интересным, на наш взгляд, является тот факт, что данный объект также в тенденции отрицательно коррелирует с такими объектами, как «Настойчивый» ($r(\varphi)_{\text{эмп}} = -1$), «Энтузиаст», «Инициативный» и «Уверенный» ($r(\varphi)_{\text{эмп}} = -0,43$ при $p \geq 0,05$). Наличие таких связей может свидетельствовать о том, что испытуемый не хотел бы походить на людей, которые обладают противоположными данным абстрактным объектам качествами, такими, например, как безынициативность, неуверенность, уступчивость.

У испытуемого № 31 с выраженным поллюсом на достижение успеха (табл. 5) показатели объекта «Я» положительно коррелируют с показателями по объектам «Энтузиаст» ($r(\varphi)=0,89$ при $p \leq 0,01$), «Уверенный в себе» ($r(\varphi)=0,47$ при $p \leq 0,05$), «Исполнительный» и «Настойчивый» ($r(\varphi)=0,60$ при $p \leq 0,01$) и отрицательно – с показателями по объектам «Неудачник» ($r(\varphi)= -0,60$ при $p \leq 0,01$), «Халтурщик» ($r(\varphi)= -0,78$ при $p \leq 0,01$) и «Человек, на которого не хотел бы походить» ($r(\varphi)= -0,66$ при $p \leq 0,01$).

В представлении данного испытуемого, в отличие от испытуемого № 13, энтузиаст ассоциируется не только с инициативным и уверенным в себе, но также с настойчивым

Таблица 5

Эмпирические значения дихотомического коэффициента корреляции между показателями по различным объектам (индивидуальный результат испытуемого № 31, юноша, «мотивированный на достижение успеха»)

Объекты	Я	Энтузиаст	Неудачник	Инициативный	Честолюбивый	Уверенный	Халтурщик	Исполнительный	Настойчивый	Не походить
Я	1									
Энтузиаст	0,89***	1								
Неудачник	-0,60**	-0,70**	1							
Инициативный	0,43	0,58**	-0,72**	1						
Честолюбивый	0,12	0,26	-0,39	0,66**	1					
Уверенный	0,47*	0,58**	-0,29	0,36	0,04	1				
Халтурщик	-0,78***	-0,68**	0,81***	-0,66**	-0,34	-0,26	1			
Исполнительный	0,60**	0,49*	-0,60**	0,50*	0,18	0,29	-0,81***	1		
Настойчивый	0,60**	0,49*	-0,60**	0,50*	0,18	0,29	-0,81***	1,00***	1	
«Не походить»	-0,66**	-0,58*	0,72**	-0,52*	-0,43	-0,13	0,89***	-0,72**	-0,72**	1

Примечание: * $r(\phi)$ крит = 0,44 при $p \leq 0,05$; ** $r(\phi)$ крит = 0,58 при $p \leq 0,01$; *** $r(\phi)$ крит = 0,74 при $p \leq 0,001$

и исполнительным человеком. Если в представлении испытуемого № 13 исполнительный и неудачник в тенденции похожи ($r(\phi)=0,31$ при $p\geq 0,05$), то данный испытуемый четко противопоставляет эти объекты ($r(\phi)= -0,60$ при $p\leq 0,01$). Интересно, что в индивидуальной корреляционной матрице испытуемого, мотивированного на достижение успеха, показатели по объекту «Честолюбивый» слабо коррелируют с показателями по другим объектам (за исключением «Инициативного»), тогда как у испытуемого с противоположным мотивационным полюсом таким «слабо коррелирующим» является объект «Исполнительный». По-разному данные испытуемые воспринимают и уверенного в себе человека, а именно, у испытуемого № 13 уверенный в себе человек в тенденции противопоставляется исполнительному ($r(\phi)= -0,31$ при $p\geq 0,05$), а у испытуемого № 31 – халтурщику ($r(\phi)= -0,26$ при $p\geq 0,01$).

Итак, по количеству набранных баллов данные испытуемые попали в прямо противоположные группы – «мотивация достижения успеха» и «избегание неудачи». Однако мы выяснили, что при более детальном анализе индивидуальных показателей с использованием техники ЛОСД можно судить не только о том, насколько у человека выражена мотивация достижения, но и уточнить, в чем это проявляется. По-видимому, группа людей, нацеленных на успех, не является однородной, также как и группа людей, нацеленных на избегание неудачи. В связи с этим Г.А. Глотова выдвинула предположение, что люди могут различаться по степени выраженности у них таких составляющих мотивации достижения, как ориентация на адаптацию или на трансценденцию.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глотова, Г.А. Проблема исследования субъективных личностных шкал. Психологический вестник Урал. гос. ун-та. Вып. 6. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2008. С.282-295.
2. Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2006. 512 с.

3. Макклелланд, Д. Мотивация человека. СПб: Питер, 2007. 672 с.
4. Петренко, В.Ф. Основы психосемантики. СПб.: Питер, 2005. 480 с.
5. Хекхаузен, Х. Психология мотивации достижения. СПб.: Речь, 2001. 240 с.

О.С. Виндекер

ДИНАМИКА МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ У ВЗРОСЛЫХ

В литературе, посвященной теме мотивационных особенностей, затрагивается вопрос об онтогенетических аспектах мотивации достижения. Особое внимание авторы уделяют детско-подростковому периоду, указывая на условия формирования мотива достижения [2; 3]. При этом редко встречаются экспериментальные данные относительно динамики мотивации достижения у взрослых людей. С одной стороны, подразумевается, что отрицательная динамика степени выраженности мотива достижения очевидна, например, к периоду поздней взрослости. С другой стороны, мотив достижения формируется в детстве в процессе воспитания, а у взрослых людей он актуализируется в определенных ситуациях. При этом можно предположить, что значительных изменений в степени выраженности мотива достижения не происходит. В период взрослости человек может добиваться определенных успехов, которые не обязательно энергетизируются мотивом достижения. Итак, остается открытым вопрос: изменяется ли степень мотивации достижения в различные периоды взрослости?

Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим полученные в ходе исследования данные. В Табл. 1-6 представлены экспериментальные значения критерия Манна-Уитни, а также средние значения по следующим шкалам: «Стремление к социальному престижу», «Стремление к соперничеству» и «Стремление к достижению» М.Л. Кубышкиной, «Мотивация к успеху» и «Мотивация к избеганию неудач» Т. Элерса. В